

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Івіна І.В.

Київський національний університет технологій та дизайну

м. Київ

Науковий керівник: Вергун А. М. к.е.н., доцент

СУЧАСНІ МЕТОДИ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ

Розвиток кредитних відносин між банком і позичальником неможливий без впевненості кредитора у спроможності позичальника вчасно і в повному обсязі виконати кредитні зобов'язання. Оцінка кредитоспроможності позичальника та його кредитного ризику впливає на якість як кредитного портфеля банку, так банківської системи країни в цілому.

Для оцінки кредитоспроможності позичальника і його кредитного ризику застосовується безліч способів (підходів, методів, методик), але жоден з них не має домінуючого положення і не претендує на звання «єдиного вірного способу розрахунку». Усі способи оцінки кредитоспроможності позичальника і його кредитного ризику поєднують численні кількісні показники і якісні характеристики. Безліч показників за допомогою алгоритму (довільного, формалізованого або змішаного – суб'єктивно-формалізованого) синтезуються у вигляді кількісного або якісного показника (зазвичай, показника умовного – кількість балів, кількісний або якісний рейтинг тощо) [1, с. 154].

Основними елементами оцінки кредитоспроможності є з'ясування персональних якостей, таких як репутація, матеріальна забезпеченість, відповідальність тощо, та вивчення фінансового стану позичальника, ліквідності його балансу, ефективності виробництва [2, с. 50].

Основними умовами кредитування, які доцільно фіксувати в процесі оцінки кредитоспроможності є: величина кредиту, величина відсотків по кредиту, період кредитування, процедура нарахування відсотків, спосіб погашення кредитної заборгованості.

Виходячи з конкретних умов кредитування може бути побудована таблиця погашення кредитної заборгованості. Вона, по суті, покликана відображати суми грошових коштів, що підлягають сплаті позичальником банку, згідно з умовами. Тобто кредитоспроможність позичальника є величина не абсолютна, а відносна, що характеризує співвідношення умов кредитування та здатності позичальника генерувати SC-потоки [3].

Сучасні методики визначення кредитоспроможності позичальників, які використовуються вітчизняними банками дуже різні. Так, кожен банк розробляє власну систему оцінки кредитоспроможності клієнтів, яка фіксується у внутрішньобанківських документах, та регламентується Положенням «Про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями».

Завдання кредитного скорингу полягає у автоматизованому прийнятті рішень щодо видачі кредитів. В залежності від типу вхідних даних про потенційного позичальника, що використовуються для аналізу кредитоспроможності, скоринг поділяється на 4-ри типи:

1) *Application* – скоринг (кредитний скоринг) – оцінка кредитоспроможності позичальників, що звернулися щодо отримання кредиту, по вказаним у анкеті даним на кредит. Це основний бар'єр для багатьох потенційних позичальників. Якщо по результатам цієї оцінки клієнт не набрав необхідну кількість балів, то йому відмовляють у кредиті або пропонують інші умови. Найчастіше, це підвищення відсоткової ставки або зменшення суми кредиту [4, с. 179].

2) *Fraud* – скоринг (скоринг шахрайства) – це скоринг, спрямований на виявлення можливих шахраїв серед осіб, які претендують на отримання кредиту або вже існуючих клієнтів-позичальників. Цей тип скорингу, як правило, використовується разом з application- і behavioral скорингом для більш детального аналізу позичальників. Скоринг шахрайства у вітчизняній практиці часто іменується перевіркою благонадійності потенційного позичальника, і, як показує практика, його актуальність для українського ринку досить велика. За даними ряду вітчизняних банків відверте шахрайство складає до 10% від усіх неплатежів [4, с. 179].

3) *Collection* – скоринг – визначення пріоритетних напрямків роботи з неблагонадійними позичальниками. Тобто це робота з простроченими заборгованостями. У випадку затримки виплат по кредиту, банк починає працювати з позичальником, нагадуючи йому про необхідність погашення кредиту. Чим довша затримка з виплатами, тим більш наполегливо веде себе банк. Так продовжується до тих пір, доки за справу не візьмуться колекторські агентства або суд. Досвід показує, що значну частину заборгованості, в ході цієї роботи, вдається ліквідувати. Наприклад, згідно з результатами ряду досліджень, близько 40% всіх неплатежів припадає на забудькуватих позичальників, які без жодного наміру забувають внести платіж за кредитом і «виправляються» після перших нагадувань [4, с. 179].

4) *Behavioral* – скоринг (поведінковий скоринг) – динамічна оцінка очікуваної поведінки клієнта, заснована на даних про історію транзакцій по його рахункам, та використовується для попередження виникнення заборгованості. Методи поведінкового скорингу дозволяють швидко і якісно оцінити динаміку змін індивідуального кредитного рахунку позичальника і кредитного портфеля в цілому. Моделі, що використовуються для цього завдання, дозволяють спрогнозувати зміну платоспроможності позичальника, визначити оптимальні ліміти по кредитній карті і т.д. Наприклад, на підставі поведінки позичальника за попередні п'ять місяців можна спрогнозувати його поведінку в наступні два місяці. В Україні цей тип скорингу практично не використовують, причому не стільки в силу відсутності необхідності, скільки через відсутність скорингових систем, здатних на це [4, с. 179].

Особливої уваги заслуговують методи, що використовуються в Application- и Behavioral-скорингу, що можуть використовуватися як окремо одна від другої, так і безлічі комбінацій:

1) методи *статистики* (дискретний аналіз, лінійна регресія, логістична регресія, дерева класифікацій);

2) методи *дослідження операцій* (лінійне програмування, нелінійна оптимізація);

3) методи *штучного інтелекту* (нейронні мережі, експертні системи, генетичні алгоритми, метод найближчого сусіда, логіко – ймовірнісні методи, байєсівські мережі) [5, с. 68].

Головним недоліком зарубіжних методик є те, що вони не адаптовані до сучасних умов вітчизняної економіки. Вони не враховують важливі умови у яких працюють українські підприємства, а саме: особливості в системі бухгалтерського обліку, податкове законодавство, значний вплив інфляції на формування фінансових показників діяльності підприємства, специфічність національного ринку та інше. Також, граничні значення показників, що запропоновані зарубіжними вченими часто є недосяжними для українських підприємств.

Вітчизняні методики здебільшого базується на розрахунку фінансових показників, які розраховуються підставі даних фінансової звітності за останній звітний період, в той час як використання якісних характеристик позичальника (ділова репутація, стан фінансової звітності, характеристика бізнесу, аналіз зовнішнього середовища) є другорядним.

Як бачимо, залежність надання об'єктивного висновку щодо надійності позичальника від достовірності вихідних даних є суттєвим недоліком вітчизняних моделей оцінки кредитоспроможності клієнтів.

Для підвищення результативності проведення оцінки кредитоспроможності позичальників слід застосовувати комплексно-рейтингову модель оцінки. Також необхідно проводити оцінку не лише поточної кредитоспроможності позичальника, а й визначати його перспективну кредитоспроможність, це дасть можливість дослідити еволюцію фінансово-господарської діяльності підприємства та зробити прогнозування його майбутнього стану.

Список використаних джерел

1. Крутова А. С. Теоретико-методичні аспекти аналізу кредитоспроможності підприємства / А.С. Крутова, Н.Б. Кашена // Проблеми економіки. - 2017. - № 1. - С. 211-216
2. Дуброва Н. П. Оцінка кредитоспроможності підприємства / Н.П. Дуброва, Ю.В. Гелюх // Міжнародний науковий журнал "Інтернаука" . - 2018. - № 3(2). - С. 50-52
3. Галасюк В. В., Галасюк В.В. Проблеми оцінки кредитоспроможності позичальників//Вісник НБУ.-2001.-№9.-С.54-57
4. Бучко І. Є. Скоринг як метод зниження кредитного ризику банку / І. Є. Бучко // Вісник Університету банківської справи Національного банку

України. - 2013. - № 2. - С. 178-182

5. Жуковська О. А. Методи оцінки кредитоспроможності позичальника в банківських установах / О. А. Жуковська, Д. А. Мойсеєнкова // Молодий вчений. - 2015. - № 2(2). - С. 67-72

Плахотник Я. Д.

студент

*Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
м. Кременчук*

*Науковий керівник : **Яценко Н. М.**, к.е.н., доцент*

*Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського
м. Кременчук*

ЕВОЛЮЦІЯ ФОРМУВАННЯ ПОДВІЙНОЇ БУХГАЛТЕРІЇ

Запровадження загального вартісного (грошового) вимірника призвело до виникнення подвійної бухгалтерії. Це було пов'язано з тим, що, по-перше, деякі факти господарського життя як би самі по собі відображаються двічі. Продані товари, цінності списуються, гроші додаються. Якщо розглядати просту бухгалтерію, слід відмітити, що спочатку цінності списувалися в натуральному вимірі, а гроші надходили в вартісному. Проте коли й товари стали відображатися в обліку в вартісному (грошовому) вимірі, бухгалтерія стала в певній мірі подвійною. Але подвійною (диграфічною) повністю вона стала тоді, коли в номенклатуру рахунків простої бухгалтерії ввели рахунки власних коштів, а матеріальні рахунки отримали грошову оцінку, всі факти господарського життя стали відображатись двічі.

Подвійне відображення фактів економічного життя призвело до побудови системи рахунків. З XVI століття обліковий запис стає центральною категорією обліку, спроби класифікувати облікові записи були основою дослідження теоретиків. Одні з перших класифікацій, були здійснені італійськими авторами. Так, Д. Манцоні в 1540 р. вважав, що людина, яка не знайома з подвійним обліком, мало чим відрізняється від худоби. При цьому він поділив всі рахунки на живі (розрахунки з фізичними та юридичними особами) і мертві (матеріальні і грошові цінності). Така класифікація була актуальною до XX століття. Л. Флорі у 1636 р. здійснив поділ усіх рахунків на чотири групи: капітал, номінальні (операційні) рахунки, торгові рахунки (матеріальні) і рахунки розрахунків. П. Скалі 1755 р. поділив рахунки на три групи: власні (капітал, прибутки і збитки, результатів), майнові і кореспондентів (боржників і кредиторів) [1, с. 62].

Б. Ф. Баррем, видатний французький письменник та математик і бухгалтер, в 1721 році запропонував дві групи рахунків:

а) рахунок загальний – власника (рахунок «Капітал») і його агентів (касир, комірник і т. д.),